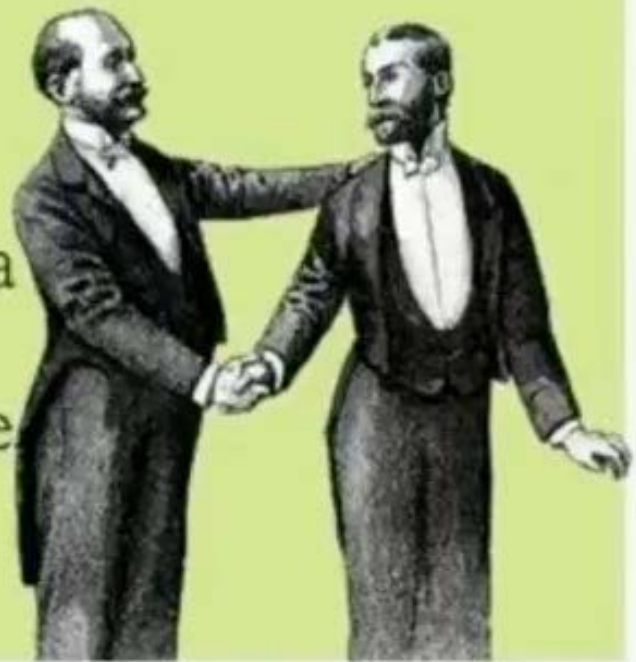


День 1

# Интернет бизнес 2016

## Вебинар 1

Чтобы построить  
успешный бизнес,  
нужно два великих  
китайских иероглифа  
"ярить" и "ху",  
использовать вместе.



Евгений Дорохин ([jonn22.com](http://jonn22.com))  
[forum-x.com/forum](http://forum-x.com/forum)



## Сегодня:

## • Знакомство

## Организационные вопросы

## Самые частые ошибки начинающих

## Как думает предприниматель

# Обзор ниш в интернет бизнесе

- Основной раздел тренинга на форуме - <http://forum-x.com/forum/forumdisplay.php?f=310>
- Быстрый доступ к полезностям по тренингу ИБ-2016 - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2332>
- Сервисы для работы (промокоды, бонусы, плюшки) для своих от Jonn22 - <http://forum-x.com/forum/forumdisplay.php?f=258>
- Вопрос из чата: "Можно ли заработать без вложений?". Ответ: "Да, если включать мозг и думать, как принести пользу этому миру".

[illegible]

# Важный момент

1. Не отвлекайтесь!
2. Делайте конспект!
3. Ловите идеи, а не ждите пошаговый план
4. И если ждете волшебных таблеток, то лучше сразу возьмите манибек :)



- Главный секрет успеха — это нести *пользу людям* и этому миру в целом. Если Ваши действия, продукт, бизнес несет в себе хоть какую-то ценность, которая необходима или приносит пользу другим людям Вам гарантирован успех.
- Второе составляющее успеха - это *действие*, применение изученной, полученной информации. Чем больше дней, недель проходит после получения информации тем меньше вероятность ее применения. Не откладывайте на завтра.

---

---

---

---

---

---

---

---

# Задачи тренинга

1. ~~Сделать всех счастливыми~~
2. Показать как мыслят предприниматели
3. Познакомить с успешными
4. Показать несколько направлений и ниш, и ознакомить с каждой. Ваша задача - выбрать.
5. Поменять мышление
6. Научить видеть пути для заработка, а не зависеть от одной темы
7. Помочь создать бизнес, реализовать идеи.
8. По сути, это тренинг по предпринимательству, а не по конкретным темам

- **Важно:** видеть схемы заработка. Эта черта развивается. Подсказка: смотри у кого какие проблемы, в бизнесе, в семье, в личной жизни, и т.д. На основе этого можно реализовывать бизнесы, помогающие решать проблемы других людей.
- Решать можно не только проблемы. Можно улучшать чьи-то результаты. Оптимизировать и автоматизировать процессы. Одним слово - приносить пользу людям.
- Люди охотно платят за решение их проблем.

## Самые частые ошибки новичков

- **Распыление.** Бегают от темы к теме. В итоге и ни там и ни тут. **Нужно сосредоточиться на чем -то одном.**
- **Нравится /не нравится.** Бизнес не обязательно должен нравиться Вам, чтобы приносить деньги. Основная ошибка новичка: "Ищу направление которое будет мне очень нравиться". За этими поисками могут уходить месяцы и годы. Не совершайте таких ошибок. В идеальном варианте, желательно, но не обязательно, чтобы бизнес, который вы развиваете нравился и вдохновлял. Но если пока нет такого, делайте то, что приносит деньги.
- **Тупое копирование чужого успеха.** Работает, но не всегда. У каждого бизнеса, успеха есть внутренние нюансы и мелочи, без знания которых нет успешной его реализации. Поэтому не стоит в тупую копировать чужие успехи и действия.
- **Нацеленность на деньги, а не на пользу, которую ты даешь миру.**



- Быстро опускаются руки, если нет первого результата за неделю. Распространённая ошибочная отговорка "Было бы мое, сразу бы пошло". **Помните** - быстрых результатов не бывает. Либо они кратковременны, либо ограничены по объему. **Стандартно на 10 тестовых товаров только 2 дают профит.**
- Ошибка: "Гнать трафик - это бизнес". Просто генерация трафика, не является бизнесом как таковым. Это промежуточная часть. При условии, если это не оформлено в нечто большее. Пример: "Церебро".

## Самое важное понимание

1. Заработок в интернете это не схемы, не секреты, не какие-то сложные вещи!
2. Это не трафик, воронки и лендинги.
3. **Мы решаем проблемы других людей, и делаем людей более счастливыми. Все. В любой сфере. Деньги креативятся.**

- **Ничего не нужно придумывать в своей голове.** Это будут тяжелые деньги. Не надо делать ничего нового. По крайней мере в начальном этапе. + сначала спрос, и только потом предложение. Сначала тест, и только потом реализация. Хочешь узнать будет ли твоя новинка пользоваться спросом? Спроси у **потенциальных** покупателей (**важно:** не просто у всех подряд или близкого друга, а у потенциальных покупателей).
- **Легкие деньги приходят только тогда, когда ты даешь людям то что они хотят, и то что им нужно прямо сейчас.**
- Тогда ты не уговариваешь их купить, не бегаешь за ними. Они сами приходят к тебе и платят деньги.
- **Целевая аудитория (ЦА),** понимание ее потребностей. Создание продукта под ее потребности и работа над удовлетворением ее потребности.

**Деньги = Тот продукт, в то время, тем людям**

- Ключевой навык в бизнесе - это умение себя продавать и понимать, что нужно людям.
- Пример: Ты приходишь к человеку, показываешь ему, что ты можешь решить его проблемы, закрыть его потребность в чем-то. P.s. Не обязательно в последствие решать эту проблему самому, можно отдать своим фрилансерам, передать на аутсорс.

# Стратегия «Помощь»

1. Увидел потребность у человека = предложить помочь за деньги, либо в начале бесплатно.  
(В начале понять, что именно у него болит)
2. Видишь кривой сайт = ты можешь помочь.
3. Видишь нехватку контента = помогай
4. Видишь проблему с лендингами = бери на себя
5. **«Позволь я избавлю тебя от этого геморроя?»**

- Предлагаю, начните бесплатно. Тест-драйв Вашего предложения. Сделаете хорошо - будете сотрудничать.
- Всегда берите отзывы за свою работу, это Ваше социальное доказательство в будущем.
- Не бойтесь вкладывать в себя, делая кому-то, что-то бесплатно. Это такой же вклад в себя, как реклама в Таргете или в Директе. Только берите отзывы за свою работу. Это самая лучшая реклама, когда люди будут рассказывать про Вас.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Стратегия «помощник»

1. Ищешь человека, который уже успешен в чем-то.
2. Предлагаешь ему свою помощь, бесплатную. За опыт и отзыв.
3. Пашешь! Делаешь больше чем тебе говорят, но не лезешь куда не просят. В итоге получаешь опыт, а потом и работу у человека (если захочешь).  
**(Топик на форуме будет)**



- Ищем наставника в необходимой Вам теме. Помогаем ему *бесплатно*, за знания, информацию и опыт. Под покровительством более успешного человека всегда лучше идет свое собственное развитие и продвижение в той или иной сфере.
- Ключевой момент -делать больше, чем от тебя ожидают. И не лезть туда куда тебя не просят.
- Но не напрашивайтесь в помощники сразу, предложите решить какую-нибудь проблему. *Люди с удовольствием платят деньги за закрытие своих проблем.*
- Если еще и без спроса, а сразу будете решать чью-нибудь проблему - Вас будут любить и обожать.
- *Многие великие люди сначала были помощниками других великих людей. Поэтому они и стали великими!*

---

---

---

---

---

---

---

---

## Если у вас уже есть бизнес Подумайте о 2 вещах

1. Какие проблемы хотят решить Ваши клиенты [на самом деле](#). Что у них "болит"? Что они на самом деле покупают?
2. Как ты можешь сделать клиента более счастливым. Какие мелочи, улыбка, бонус упаковка. Давать больше чем заявлял (ценность должна превышать стоимость). [Дарите хорошие эмоции, чувство праздника и люди к Вам потянутся](#).

Важна человеческая забота, пост-обслуживание. Это недооцененный факт. Оглянитесь вокруг - найдите примеры.

*Покупают не корсет, а стройную талию. ;)*

## Если бизнеса еще нет

1. Можно зарабатывать на каком-либо направлении, просто делая это хорошо. Есть алгоритмы.
2. А можно создавать бизнес, который будет помогать людям в этой сфере. Мы даем пользу, решаем проблемы.

---

---

---

---

---

---

---



## На каждом направлении можно заработать деньги, если помогать людям которые этим занимаются.

1. Товарный бизнес и авито
2. Ютуб
3. Все что связано с текстами
4. Арбитраж трафика
5. Инфобизнес
6. Фриланс и работа на кого-то
7. Дорвеи
8. Создание своих сервисов, и массовая продажа софта

- Хорошие каналы (Лидеры мнение) на [YouTube](#) пользуются хорошим спросом у "прямых" рекламодателей.

*Получил заказ - делегировал - профит.*

- [Написание продающих текстов](#) - очень востребованная услуга, вплоть до нескольких сотен тысяч рублей за текст.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

На примере товарки и трафика...  
Потребности рынка и решение проблем.

Допиливание лэндингов, оптимизация, изменение, копирование.

Создание лэндингов.

Хостинг для лэндингов.

Сервис по повышению выкупа.

Сервис тестирования товара!

Аудит товарного бизнеса

Сервис по работе с проверенными арбитражниками за твой бюджет

Простые CRM системы под ключ

- Люди готовы платить за любую помощь. От новичков до профи. Помощь нужна всем.
- Аудит, консультации - востребованная услуга стоимостью, которой может доходить до глобальных сумм.
- Тестирование товара (тестирование связок) - нужно хоть начинающему, хоть профессионалу.

Сервис перевода буржуйских материалов

Сервис тестирования связок (закрытый клуб)

Связь реального бизнеса и арбитражников

Нормальная партнерка для инфобизнеса (подписчики)

Узконишевая партнерка

Финансовые услуги - деньги, вывод, кредитование и т п

...

**Живые мероприятия и вечеринки... даже так.**

- *Узконишевая партнерка* - глобально идет тенденция о сегментировании, углублении, узкой специализации. Такие направления очень ценятся.
- *Организация мероприятий, конференций, вечеринок* - опять же востребованная услуга с достаточно прибыльным потенциалом.

## Домашка - сегодня!

1. На основе вебинара, и инсайтов полученных на нем, подумайте, какие проблемы, и в каких бизнесах вы можете решать.
2. Какую головную боль вы можете снять с другого человека, чтобы он захотел вам дать деньги?
3. И какие направления из разобранных вам интересны.
4. Заполнить топик «помощник» - если актуально.
5. Что вынесли из вебинара, и как это было?

- Блоги и отчеты по тренингу - <http://forum-x.com/forum/forumdisplay.php?f=312>
  - Отзывы о первом вебинаре - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2321>
  - Записи 1-дня, дайджесты и отчеты - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2327>
- 
- 
- 
- 
- 
-

[illegible]



[illegible]

[illegible]